

# Cómo romper tus propios límites

**E**n mayo de 1954 Roger Banister se convirtió en el primer atleta en correr una milla en 3 minutos, 59.4 segundos, batiendo así un récord que se había intentado romper por más de 100 años. Este acontecimiento atrajo la atención de los medios en todo el mundo. En ese entonces, los científicos y médicos decían que conseguir una hazaña como esa era humanamente imposible, que intentarlo podría hacer que el corazón de una persona explotara, que los huesos se rompieran y que los músculos se rasgaran en el esfuerzo... Esta hazaña de por sí es asombrosa, pero quizás lo más interesante es lo que sucedió después... En el lapso de 7 meses de batido este récord, otros 37 atletas consiguieron romper también con la barrera de los 4 minutos y en los siguientes 3 años, lo hicieron otros 300...

La pregunta clave es: ¿cómo sucedió esto? Si unos meses antes correr una milla en menos de 4 minutos se consideraba algo físicamente imposible ¿cómo fue que apenas Roger Banister logró batir este record, muchos otros lo hicieron también? ¿Es que el cuerpo humano realizó un salto cuántico repentino que hizo que las capacidades del cuerpo humano se expandieran? Está claro que no... que **lo que cambió fueron los pensamientos de las personas... y lo que antes parecía imposible en sus mentes ahora ya no lo era...** Una creencia limitadora, un paradigma se había roto, y entonces el ser humano se vio capaz y logró fácilmente lo que antes parecía imposible...

Con esto quiero mostrarte el poder que tus pensamientos tienen en tu vida, lo mucho que te pueden limitar o te pueden hacer capaz. Tu mundo es un reflejo de lo que piensas y crees. Tus pensamientos te pueden hacer

sentir feliz o triste, optimista o pesimista, capaz o incapaz. Algunos pensamientos pueden ser amables, amorosos y optimistas, otros estresantes, limitadores y pesimistas. Y son estos últimos los que nos impiden ser felices y vivir plenamente.

Muchas veces vivimos en base a pensamientos y creencias que hemos aprendido desde niños, pensamientos limitadores, miedos y paradigmas que hemos dado por sentado, como verdades absolutas y que no hemos cuestionado para comprobar su veracidad. Mientras creemos en ellos, vivimos también en base a ellos. Te invito a que prestes atención a tus pensamientos, a los pensamientos que rondan tu cabeza y veas cómo te llevan a vivir la vida de una manera amable, confiada y optimista o a vivir la vida con miedo y limitaciones.

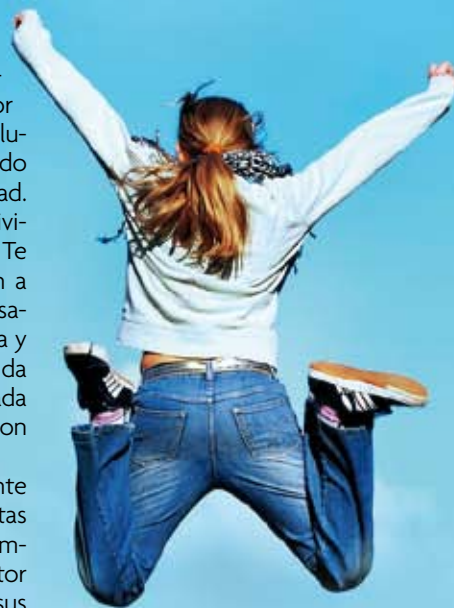
Por ejemplo, recientemente estaba con un equipo de ventas que pensaba que ser la compañía más nueva en su sector era un obstáculo para lograr sus objetivos de ventas. **Una vez que identificamos esta creencia limitadora, empezamos a cuestionarla con las siguientes preguntas...**

**1** ¿Es eso verdad? ¿Es verdad que ser una empresa nueva es un obstáculo para sus ventas? La respuesta inicialmente fue sí.

**2** Seguimos indagando y les pregunté si podían saber que "era verdad con absoluta certeza" que ser nuevos era un obstáculo para sus ventas. Empezaron a dudar, no podían estar totalmente seguros de esto...

**3** Les pregunté cómo se sentían cuando estaban delante del cliente y pensaban que ser nuevos era un obstáculo. Cómo trataban a sus clientes cuando tenían ese pensamiento. Me explicaron que se sentían inseguros, a la defensiva, iban con una

idea pesimista de los resultados, estaban inquietos y nerviosos, no eran tan amables con sus clientes porque pensaban que les dirían que no, y que no estarían abiertos a sus servicios. Se imaginaban una serie de resultados negativos y objeciones antes siquiera de llegar. Salían cansados de la reunión...



**4** Les pregunté entonces, cómo se sentirían, cómo serían las cosas si no pudieran creer el pensamiento de que ser nuevos era un obstáculo para sus ventas. Me dijeron que más confiados, más seguros, más tranquilos para actuar, responder, y manejarse apropiadamente con el cliente...

¿Puedes ver la gran diferencia entre creer un pensamiento o no? ¿Puedes ver cómo, cuando creen que ser nuevos los limita, se sienten pesimistas y desmoralizados antes siquiera de llegar al cliente y cuando no tienen ese pensamiento, se sienten más seguros, optimistas y confiados? ¿Y puedes ver cómo eso puede reflejarse en una mejor relación y trato con el cliente y mejores resultados?

Por último, los invité a invertir el pensamiento y ver cómo lo opuesto de lo que ellos creían podía ser tan verdadero o más... Es decir, cómo el hecho de ser nuevos podía ayudarlos a alcanzar sus objetivos y ser una fortaleza en lugar de una debilidad... Aquí algunos de los ejemplos que encontraron de cómo esto podía ser tan verdadero o más que el pensamiento original:

- ▶ Por ser nuevos, nos esforzamos más en ganar un cliente y damos un mejor servicio...
- ▶ La gente muchas veces prefiere una empresa nueva y más pequeña donde se sienten mejor atendidos y se sienten clientes más importantes, a una empresa grande y de trayectoria, donde se convierten en un cliente más...
- ▶ Porque se desarrollan más a nivel profesional para poder responder a las objeciones que un cliente les pueda plantear por su posición de nuevos y los empuja a desarrollar al máximo sus habilidades como vendedores...

Inicialmente, el ser una empresa nueva, les hacía sentir en desventaja, como si tuvieran algo que ocultar. El cuestionar este pensamiento limitador e invertirlo les permitió abrir su mente, sentirse cómodos con el hecho de ser nuevos, e incluso verlo como una fortaleza que podían sacar a relucir delante del cliente.

Ahora, piensa: ¿cuáles son esos pensamientos que te limitan a tí? ¿Qué es lo que te frena a hacer lo que te pide tu corazón? Responder a estas preguntas te podrá dar pistas sobre cuáles son los pensamientos que te están limitando a hacer lo que tu corazón desea. El primer paso es reconocer tus pensamientos limitadores... Y el siguiente, cuestionarlos para liberarte de ellos y así batir tus propios récords.